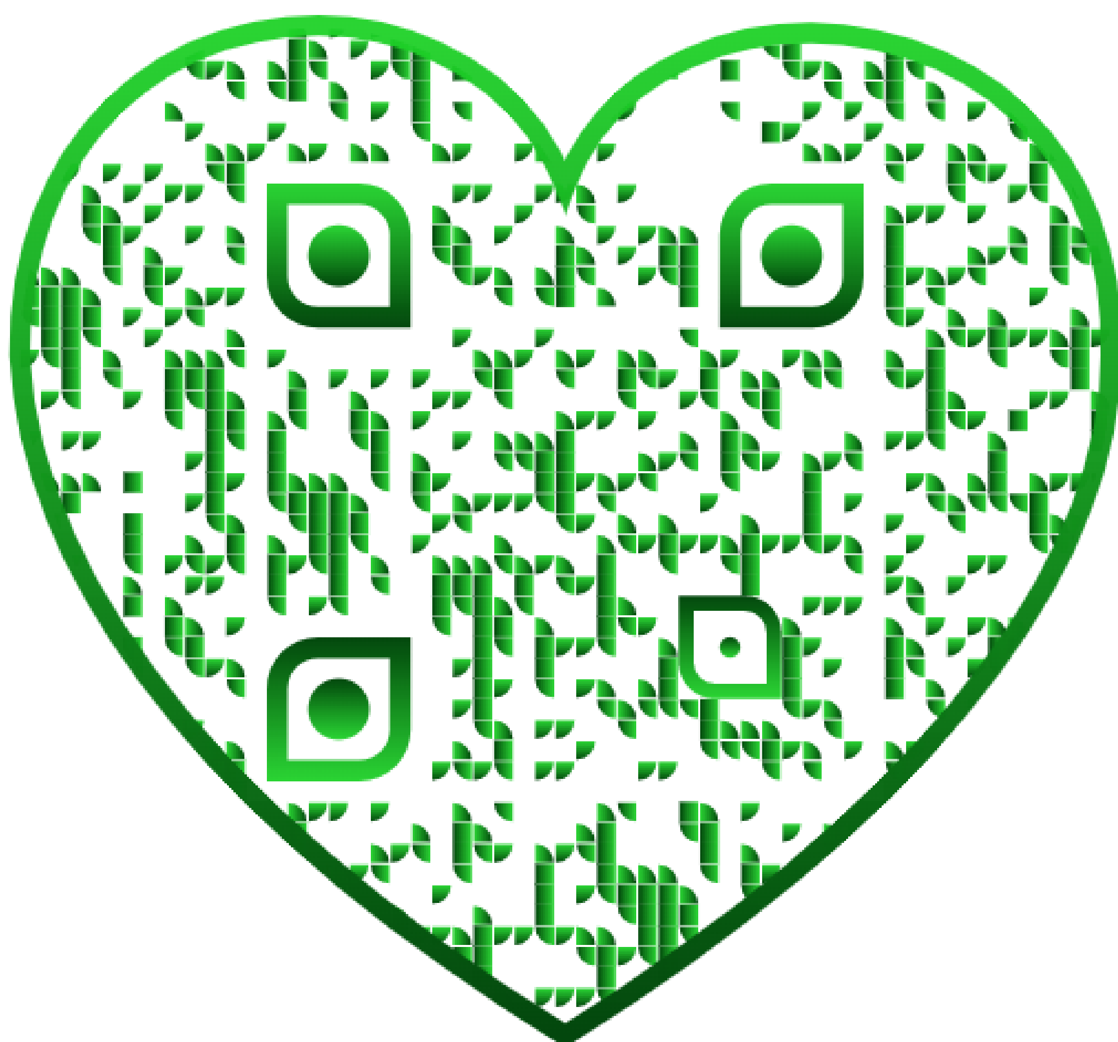
Descubra a Ciência da Felicidade

MUDE SEUS OBJETIVOS DE VIDA, SUAS ATITUDES E SUA VISÃO DO MUNDO PARA ASSUMIR O CONTROLE DA SUA FELICIDADE

LUIZ GAZIRI



Eu sou o Luiz Gaziri essa é a minha história



Eu tinha tudo o que eu “achava” que queria, com 31 anos! Nesta época, trabalhando como executivo de uma grande empresa, eu tinha um cargo de gerência, ganhava um salário de cinco dígitos, tinha uma sala só minha, carro importado, usava roupas das marcas mais prestigiadas, podia jantar no restaurantes mais caros, já havia viajado para mais de 10 países, conhecia quase todos os estados do Brasil, comandava uma equipe grande e cursava MBA numa universidade americana. Na minha vida, faltava apenas uma coisa – a felicidade. Mas eu só descobri isto alguns anos depois. Naquele momento em 2009, eu realmente acreditava que era feliz, porque eu media o meu sucesso de acordo com os valores que a sociedade e o mundo corporativo pregam como verdadeiro.

Três anos mais tarde, enquanto eu estava estudando na London Business School na Inglaterra, recebi a seguinte pergunta durante uma aula da, hoje minha amiga, Hannah Greenwood: O que faz o seu coração cantar? No começo, achei a pergunta meio boba, até porque eu acreditava naquela imagem do líder durão que o mundo corporativo vende. Depois, pensando profundamente na pergunta, encontrei-me chorando. Descobri que, apesar de todo o sucesso financeiro e material que eu tinha, eu não tinha sucesso em outras

áreas da minha vida. Pesando mais de 100kg, numa rotina de trabalho que me permitia estar com a minha esposa apenas nos finais de semana e que praticamente acabou com minhas relações de amizade, afinal, eu estava sempre viajando, eu me sentia solitário e vazio.

O que faz o seu coração cantar?

Refletindo por algumas horas o que fazia o meu coração cantar, eu descobri que a resposta para esta pergunta era a ciência. Sim, logo que assumi um dos primeiros cargos maiores de liderança na minha carreira, em 2004, assustado com a responsabilidade, eu fui até o Google e digitei "motivation" – este dia mudou a minha vida para sempre! Nesta ocasião, a pesquisa do Google me levou a clicar num link onde, pela primeira vez na minha vida, eu pude ler um artigo científico sobre motivação. E este artigo não era qualquer um – depois de um tempo eu descobri que os autores do artigo eram os dois maiores cientistas do mundo no estudo da motivação, Richard Ryan e Edward Deci da University of Rochester.

Minha primeira reação ao ler o artigo foi desconfiança, afinal, ele derrubava todos os conceitos que eu acreditava que motivava as pessoas. Porém, depois de ler o estudo por diversas vezes, fiquei convencido e decidi aplicar as coisas que aprendi com a equipe que eu liderava – os resultados foram nada menos do que incríveis! Após obter grandes resultados, eu nunca mais parei de ler artigos científicos e um pouco mais adiante, comecei timidamente a fazer meus primeiros contatos com cientistas. Este contato com a ciência me ajudou a crescer mais rapidamente na hierarquia das empresas onde trabalhei porém, nem sempre tive sucesso convencendo os demais executivos de níveis gerenciais e de diretoria a aplicarem a ciência nas estratégias destas companhias.







Em 2012, antes de ir para Londres para uma temporada de estudos, isto já me deixava altamente frustrado. Eu conseguia ver nitidamente por que as estratégias que a empresa onde eu trabalhava não funcionavam e sabia exatamente o que corrigir nelas, mas, como no Brasil quase ninguém tem acesso ao conhecimento científico e as pessoas confiam cegamente na prática, eu me via sem aliados para fazer as mudanças estratégicas que a empresa necessitava. Eu só descobri o tamanho desta frustação quando ouvi: o que faz o seu coração cantar? Foi depois deste momento que eu decidi que a minha carreira como executivo estava com os dias contados. Fiz uma promessa para mim mesmo que trabalharia por apenas mais um ano como executivo e que, depois disso, iria começar uma carreira do zero como professor, palestrante, instrutor de treinamentos e consultor, para mostrar para mais pessoas como a ciência pode nos ajudar a resolver os problemas mais comuns no ambiente corporativo.

Em abril de 2013, eu comecei esta jornada. Depois de algumas divergências na empresa onde eu trabalhava, acabei sendo demitido exatamente 1 ano e 1 mês depois de eu ter feito a minha promessa. Felizmente, a demissão veio como um "brinde", já que eu havia começado os trâmites para a abertura de uma empresa meses antes. No dia seguinte à minha demissão, eu já comecei a trabalhar para a minha empresa. De 2013 a 2015, tive muitas alegrias e tristezas, pois como todos sabem, ser empreendedor no Brasil não é tarefa fácil. Felizmente, nestes anos consegui escrever meu primeiro livro, "A Incrível Ciência das Vendas", que desde o seu lançamento está frequentemente no top 10 da Amazon em duas categorias, dei palestras em vários estados

do Brasil, assumi disciplinas de pós graduação em três universidades altamente renomadas e conquistei clientes de consultoria importantes.

Entretanto, apesar de todo o sucesso que eu havia conquistado, eu ainda sentia que algo estava faltando, que eu precisava mais uma vez, rever os meus conceitos de vida. Em 2015, decidi mergulhar com tudo no estudo das ciências da felicidade e motivação. Na verdade, eu já conhecia muitos estudos e cientistas destas áreas, porém, como havia me dedicado a estudar gestão de equipes comerciais nos anos anteriores, os conhecimentos sobre felicidade e motivação ficaram praticamente estagnados.







O mergulho nas ciências da felicidade e motivação durou muito mais do que eu imaginava e resultou em algo ainda maior, um livro, chamado Ciência da Felicidade. Para o escrever eu levei praticamente 4 anos, li mais de 1.200 artigos científicos, troquei centenas de e-mails com cientistas de universidades de vários países e fui ainda mais longe – literalmente. Entre fevereiro e março de 2018 eu decidi ir até os Estados Unidos para visitar alguns dos cientistas mais renomados do mundo em instituições como Harvard, Stanford, New York University, University of California, Florida State e várias outras. As descobertas que fiz nestes últimos quatro anos mudaram de maneira radical a minha forma de pensar e agir no dia a dia, meus objetivos de vida mudaram totalmente e posso afirmar que hoje vivo uma vida extremamente gratificante.

Certamente, a parte mais difícil na busca pela verdadeira felicidade está em mudar seus objetivos de vida, principalmente, pelo fato da sociedade e do mundo corporativo venderem um modelo de sucesso que já

está enraizado na vida de muitas pessoas. No mundo dos filmes, reality shows, revistas, negócios e novelas, o sucesso é medido apenas de uma forma: pela quantidade de dinheiro você tem! Assim, muitas pessoas passam a ter como objetivo único de vida conquistar o máximo de dinheiro e bens materiais, mesmo que esta busca resulte em péssimos relacionamentos, falta de convívio com a família, hábitos alimentares ruins, insônia, baixa imunidade, egoísmo, trapaça e falta de empatia.

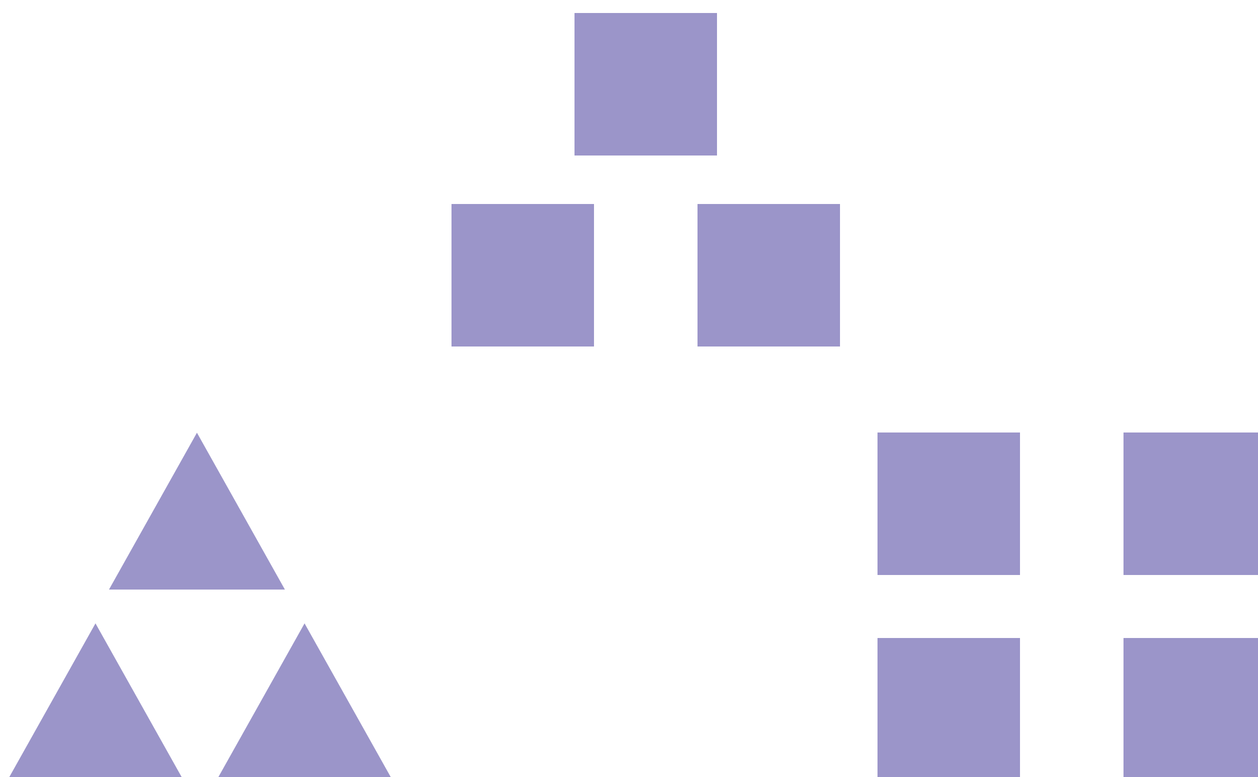
Eu também já fui vítima deste objetivo, quando estava corroído pelo estilo de vida do mundo corporativo. Se meus chefes tinham carro importado, eu também tinha que ter. Se eles usavam roupas caras, eu também tinha que usar. Se eles assinavam seus documentos com uma caneta de grife, eu também tinha que possuir aquela caneta. Por incrível que pareça, este é o estilo de vida de muitas pessoas, pois muitos acreditam que a riqueza material é a única forma de se medir sucesso. Porém, a ciência me ensinou que a felicidade raramente está nas coisas que conseguimos contar facilmente, como dinheiro, carros, roupas, imóveis, bolsas e sapatos. Mas antes de saber onde encontrar felicidade, é importante que você conheça os motivos pelos quais a felicidade deve ser o seu maior investimento.

As vantagens da felicidade



Barbara Fredrickson, renomada cientista da University of North Carolina, fez algumas das descobertas mais significativas da história da psicologia positiva até então, uma delas em parceria com Christine Branigan, em um experimento com 104 pessoas. Nele, alguns participantes foram levados a sentir serenidade ou admiração (emoções positivas), enquanto outros foram levados a sentir raiva ou medo (emoções negativas). O grupo de controle foi levado a uma condição emocional neutra. Em seguida, as pesquisadoras solicitaram uma atividade aos participantes: de acordo com o que você está sentindo, organize uma lista do que quer fazer agora. Resultado: o grupo que vivenciou emoções positivas fez listas mais longas em comparação aos demais – a positividade aumentou suas possibilidades visíveis. Vivenciar emoções positivas ampliou a motivação dos participantes, já que queriam agir mais do que o restante das pessoas.

Nesse mesmo estudo, Fredrickson e Branigan apresentaram algumas imagens e pediram aos participantes que informassem qual delas, da parte inferior, mais se assemelhava à figura superior.



Veja, a imagem inferior direita parece ser formada por quadrados. No entanto, a imagem inferior esquerda assemelha-se com a figura como um todo – o conjunto de quadrados a formar um triângulo. Será que todos os participantes conseguem chegar a essa conclusão, de que a imagem superior é um triângulo formado por quadrados? Será que todas as pessoas são capazes de enxergar as imagens como um todo e relacioná-las?

As cientistas descobriram que essa visão do todo dependia do estado emocional do indivíduo no momento do experimento. Ao apresentarem diversas imagens similares à do triângulo de quadrados aos participantes, e pedirem para que assinalassem as suas semelhanças com outras figuras, aqueles injetados com positividade antes da tarefa demonstraram maior probabilidade de fazer associações usando as figuras como um todo – seu campo de visão havia aumentado. Aqueles injetados com neutralidade ou negatividade não conseguiram ver as relações das figuras como um todo – seu campo de visão havia diminuído.

Em um novo estudo, Fredrickson colocou sensores faciais nos participantes para acompanhar os sinais elétricos de dois músculos: o zigomático, responsável por levantar os cantos dos lábios quando sorrimos, e o orbicular do olho, que forma o "pé de galinha" nos cantos externos dos olhos quando o sorriso é verdadeiro. Os sensores conseguiam acompanhar até mesmo sinais elétricos extremamente leves, capturados muito antes de ganharem força para criar qualquer expressão facial. Fredrickson e seus colegas descobriram, que a ativação conjunta desses músculos prevê uma maior atenção futura dos participantes em testes. Algo incrível acontece quando se está sorrindo – você fica mais motivado, percebe mais possibilidades, consegue visualizar as coisas como um todo e fica mais atento posteriormente.

Algo incrível acontece quando sorrimos

Essas pesquisas ganharam fama e, com isso, outros cientistas tentaram replicá-las em seus laboratórios. Da Universidade Brandeis, por exemplo, um grupo de pesquisadores colocou os participantes de um estudo para ver grupos de imagens em um computador enquanto uma câmera sofisticadíssima acompanhava o movimento de seus olhos sessenta vezes por segundo6. Antes de o experimento começar, um grupo de participantes recebia um pequeno pacote com chocolates – uma forma de despertar emoção positiva –, enquanto o outro grupo não tinha a mesma sorte. Obviamente, os pesquisadores instruíam o grupo de sortudos a comer seus chocolates apenas ao final do estudo, um comando que todos obedeceram. O conjunto ao qual os participantes eram expostos sempre consistia em uma imagem central e outras duas periféricas. Ao acompanhar os movimentos oculares de ambos os grupos, os cientistas confirmaram que os olhos dos

participantes do grupo que ganhou os chocolates se movimentavam mais do que os do outro grupo. Além disso, os participantes influenciados pela positividade fixavam o olhar por mais tempo nas figuras periféricas. Emoções positivas expandem a nossa visão do mundo, fazem com que enxerguemos mais detalhes, revelam-nos mais possibilidades.







Cientistas da Universidade de Toronto realizaram um estudo similar a este, no qual, além de acompanharem a visão periférica dos participantes, aplicaram um teste para medir a sua criatividade. Depois de saber dos resultados dos estudos anteriores, não será surpresa para você a informação de que o grupo levado a sentir emoções positivas antes das tarefas demonstrou ter uma maior visão periférica, além de maior criatividade.

Os benefícios da positividade não foram todos mencionados. Diversos outros estudos científicos comprovam que ao viverem emoções positivas frequentemente, as pessoas são mais satisfeitas com as suas vidas, têm melhores relacionamentos amorosos e de amizade, aproveitam mais o presente, gostam mais de si mesmas, têm sinais menores de depressão, são mais otimistas, entendem melhor o propósito das suas vidas, constroem melhores hábitos mentais, têm interações sociais de mais qualidade, demonstram mais resiliência, apresentam menores níveis de hormônios relacionados ao estresse, têm sistemas imunológicos melhores, sofrem menos de pressão alta, têm menos dores, menor probabilidade de ficarem gripados, dormem melhor, apresentam menor chance de ter hipertensão, diabetes, infarto e, não surpreendentemente, vivem mais.

Não por acaso, em um famoso estudo que analisou o conteúdo dos diários de 180 freiras católicas, os pesquisadores da Universidade do Kentucky descobriram que aquelas que expressavam grandes quantidades de emoções positivas em seus registros viviam em média 10,7 anos a mais que as demais, alcançando 93,5 anos de idade.

Depois de conhecer todas as vantagens que as emoções positivas proporcionam, certamente você não ficará surpreso com uma das principais descobertas da história da psicologia positiva:

A felicidade é a causa do sucesso



Essa revelação advém de um trabalho realizado por Sonja Lyubomirsky, da Universidade da Califórnia em Riverside, Ed Diener, da Universidade de Illinois, e Laura King, da Universidade do Missouri – pesquisadores extremamente influentes na ciência da felicidade. Este não foi um estudo qualquer, tratou-se de uma metanálise. Um único estudo científico pode apresentar resultados anômalos, porém, quando cientistas realizam uma metanálise, ou seja, "um estudo dos estudos", a confiabilidade das suas conclusões passa a ser muito elevada. E a conclusão a que Lyubomirsky e seus colegas chegaram após explorar 225 estudos que somavam uma amostra de mais de 275 mil pessoas foi:

Pessoas felizes apresentam mais chances de ter ótimas relações de amizade, excelentes relacionamentos conjugais, salários maiores, melhor desempenho no trabalho, mais criatividade, saúde, otimismo, energia e altruísmo do que aquelas que vivenciam emoções positivas com menos frequência.



Para que você reconheça quão robusta é essa relação entre felicidade e performance no ambiente de trabalho, a referida metanálise revelou que funcionários felizes são, em média, 31% mais produtivos, vendem 37% a mais e são três vezes mais criativos. Pessoas felizes também acabam conquistando salários maiores no futuro, de acordo com um estudo que analisou a felicidade de calouros universitários e descobriu que sua felicidade no início da vida acadêmica apresentava uma correlação positiva com os seus salários 16 anos mais tarde.

Porém, o que é bom sempre pode ser melhor. Um artigo científico publicado mais uma vez por Sonja Lyubomirsky, desta vez acompanhada de seus colegas Kennon Sheldon e David Schkade, demonstrou que o sucesso está nas nossas escolhas diárias. Essa descoberta é de fundamental importância a quem quer saber como verdadeiramente construir sua felicidade e, consequentemente, seu sucesso – além de ajudar a se livrar de objetivos de vida com efeitos negativos em sua felicidade. A pesquisa revelou que 50% da nossa felicidade é genética, ou seja, imutável. Outros 10% apresentam ligação com as circunstâncias atuais da vida. Isso significa que ser casado ou solteiro, ganhar mais ou menos dinheiro, ser diretor ou analista em uma empresa,

40% da nossa felicidade estão em nossas escolhas

ter filhos ou não, dirigir um Mercedes ou um Renault, viver em Curitiba ou em Natal e morar em uma casa ou em um apartamento produz bem menos impacto na nossa felicidade do que imaginamos. Finalmente, 40% da nossa felicidade está nas atividades que escolhemos realizar no dia a dia. Esta é a melhor revelação da pesquisa, já que nos permite reconhecer que grande parte da nossa felicidade está sob o nosso controle. O artigo, publicado na Review of General Psychology em 2005, revela que este grande percentual da felicidade está no que os pesquisadores chamaram de atividades intencionais, ou seja, ações nas quais as pessoas escolhem se engajar, atividades que dependem somente delas mesmas.

Ao entender que grande parte da felicidade depende apenas das nossas ações, naturalmente ocorre o aumento de um sentimento que os psicólogos nomeiam de lócus de controle interno. Alguém com lócus de controle interno assume a responsabilidade pelo destino da sua vida; sabe que esse destino se desdobrou por causa das escolhas que fez. Esse tipo de pessoa compreende ser quem escreve o seu futuro, de acordo com suas escolhas diárias. Por outro lado, alguém com lócus de controle externo atribui o seu destino a fatores que fogem do seu controle, ou seja, é uma pessoa que culpa fatores externos pelas circunstâncias passadas, atuais e futuras da existência. Como se pode concluir, pessoas com lócus de controle externo têm mais dificuldade em atingir seus objetivos, pois colocam grande parte da sua felicidade e motivação em fatores que fogem do seu controle.

Assim, elas desistem mais facilmente dos seus projetos de vida, por acreditarem que não podem fazer nada para mudar sua trajetória, que não têm controle sobre o seu futuro.

Por mais claro que esse processo pareça para você agora, perceba que muitos escolhem atribuir um peso gigantesco a fatores externos, sobretudo às suas circunstâncias atuais, aquelas que correspondem a apenas 10% da felicidade: o quanto ganham, qual carro dirigem, onde moram, quais são seus empregos, que roupas podem vestir, qual é seu estado civil ou como está o humor dos seus chefes.

Felizmente, ter um lócus de controle interno ou externo também é uma escolha. Um problema central nas nossas vidas pessoais e profissionais, contudo, é basearmos nossas decisões no que os outros falam, nas orientações das revistas de negócios, nas dicas dos grandes "gurus" ou "coaches" corporativos, nas regras de palestrantes e livros motivacionais ou na intuição que temos sobre como as coisas funcionam, o que nos leva a fazermos escolhas que vão contra os nossos próprios interesses, assumindo decisões que prejudicam a nossa felicidade.

Não é por falta de trabalho, dinheiro ou dedicação que falhamos em alcançar a felicidade, e sim pelas escolhas que estamos fazendo.



Então, que tal sabermos exatamente quais são as escolhas que nos trazem felicidade?

Dinheiro



Você sabe qual é o país com a população mais feliz do mundo? Estou certo de que de todos os países que você possa ter imaginado com esta qualidade, um deles certamente não foi o Paraguai. Porém, por mais contraditório que pareça, o Paraguai é o país que lidera o ranking global de felicidade do Gallup – pelo sétimo ano consecutivo! Neste ranking, apenas a Islândia e o Canadá são os países ricos que aparecem entre os dez primeiros, o restante, na sua grande maioria, são países latino americanos.

Muitos outros cientistas já descobriram que mais dinheiro nem sempre significa mais felicidade, um deles, foi David Myers, professor da Hope College. Myers revelou que nos Estados Unidos, embora a renda média anual dos cidadãos tenha quase triplicado dos anos 1950 até 2010, a felicidade manteve-se praticamente no mesmo nível – algo que se repete na Europa, na Austrália, no Japão e na China, onde, a despeito do notável crescimento financeiro, a felicidade das pessoas continua praticamente igual. Não por acaso, um estudo publicado em 2018, realizado pelos pesquisadores Grant Donnelly e Michael Norton, de Harvard, em conjunto com Tianyi Zheng, da Universidade de Mannheim, analisou a felicidade de 4 mil milionários e evidenciou que, de acordo com as afirmações dos

participantes, eles serão perfeitamente felizes apenas quando suas fortunas aumentarem expressivamente. Somente 13% da amostra de milionários disse ser possível alcançar a felicidade perfeita com o montante que já possuíam, ao passo que 52% diziam precisar de aumentos entre 500% e 1.000% para se considerarem perfeitamente felizes. Estas são as histórias que nenhum livro disposto a ensiná-lo como ser um milionário conta, não é mesmo?

Pessoas mais ricas nem sempre são mais felizes

Pessoas mais ricas nem sempre são felizes graças a um fenômeno chamado adaptação hedônica, a capacidade natural de o ser humano se adaptar tanto a situações positivas quanto a situações negativas na vida. A adaptação hedônica vem sendo estudada há décadas por cientistas em todo o mundo, e as descobertas realizadas a respeito desse fenômeno são de grande valor para nós. É por causa dessa adaptação que a sua felicidade evolui por alguns meses ao ganhar um aumento de salário, mas tão logo você se adapte à nova remuneração, a sua felicidade retorna ao nível normal. É por causa dela que você compra uma peça de roupa e fica automaticamente mais feliz, mas depois de algumas semanas se acostuma com a nova aquisição, e a sua felicidade volta a ser como era antes.

É a adaptação hedônica que faz com que, após comprar o carro dos seus sonhos e desfrutar de um prazer incrível ao dirigi-lo por alguns meses, aos poucos ele se torna apenas a forma como você chega ao trabalho. É por esse motivo que o nível de riqueza de uma pessoa não importa – ela sempre irá se adaptar ao que possui e buscará mais. Na busca pela felicidade, é importante que você saiba de um fato:

Não existe dinheiro ou bem material que sustente a sua felicidade para sempre!



Porém, um perigo maior ainda existe! Ao supervalorizarem dinheiro, roupas, carros ou joias, as pessoas acabam se adaptando cada vez mais rápido a esses bens, e assim passam a precisar de mais bens para alcançar seus níveis normais de felicidade – algo denominado pelos psicólogos de esteira hedônica. Se pessoas que se importam demasiadamente com bens de consumo se acostumam cada vez mais rápido a tê-los, passando a depender de doses maiores deles para alcançar o mesmo efeito em sua felicidade, podemos concluir que a esteira hedônica gera comportamento semelhante a usuários de drogas! Ao longo do tempo, valorizar dinheiro e bens materiais torna-se um vício difícil de largar e, além de provocar na saúde essas consequências extremamente negativas, pode levar ao endividamento – justamente a situação inversa aos desejos dessas pessoas.

Richard Ryan, da Universidade de Rochester, e Tim Kasser, da Knox College, concluíram em seus estudos que quanto mais as pessoas colocam o sucesso financeiro como um valor central em suas vidas, mais sofrem de depressão e ansiedade, além de apresentar sinais de que suas escolhas são guiadas pelo que os outros esperam delas. Esse é um ponto importante. Será que a nossa busca pelo tipo errado de sucesso não é a causa desse sofrimento?

Um dos males de medir o seu sucesso unicamente através do dinheiro é a tendência de o ser humano se comparar com os outros.

No momento em que você atinge o seu objetivo de poupar um milhão, percebe que um amigo chegou a três milhões e, então, condiciona a sua felicidade ao alcance dessa quantia. Ao obter três milhões, você forma novas amizades com pessoas que guardam cinco milhões na conta e, então, novamente condiciona a sua felicidade à realização desse objetivo. Essa é uma corrida que você nunca irá ganhar! Por que os milionários do estudo de Donnelly, Norton e Zheng não se consideram suficientemente ricos? Provavelmente porque os amigos deles têm alguns milhões a mais na conta.

Muitas pessoas têm vidas espetaculares – recebem um salário digno que paga todas as suas contas, não devem dinheiro para ninguém, têm carro, casa, boas roupas, alimentação equilibrada, momentos de lazer e bons relacionamentos – e mesmo assim, elas têm vergonha desta vida. O fato de não dirigirem o carro da moda, possuírem o modelo mais moderno de smartphone ou poderem tirar férias na Europa – definições de sucesso impostas pela sociedade – faz com que elas avaliem sua satisfação com a vida de forma equivocada. É importante que as pessoas saibam que não existe vergonha alguma em ter uma vida simples, humilde e honesta. Aliás, sucesso verdadeiro é escolher ter este tipo de vida, mesmo quando se têm a possibilidade de esbanjar.

Portanto, saiba bem qual é o tipo de felicidade que você quer buscar para a sua vida, pois quanto mais hedonistas somos, valorizando dinheiro e bens materiais, mais rápido a esteira hedônica começa a rodar.

Você pode até ter o sentimento de estar seguindo em frente, mas a sua felicidade se mantém parada no mesmo lugar!

Por mais que bens materiais e dinheiro gerem apenas felicidade momentânea, a mídia e o mundo corporativo insistem em enviar a mensagem de que você não será feliz até se tornar rico, ter a sua própria sala na empresa, ganhar prêmios, comprar o modelo mais recente de smartphone, adquirir o carro do ano, usar os mesmos produtos de beleza das estrelas de Hollywood ou vestir aquela roupa assinada por um estilista italiano. Isso acontece porque a mídia não está no mercado da felicidade, e sim no mercado de vender anúncios. Da mesma forma, grande parte do mundo corporativo está no mercado de gerar o máximo de lucro para os acionistas, conquistado através da cultura de sacrifício da felicidade presente de seus executivos a favor do sucesso financeiro e do poder no futuro.

Muitos outros estudos ainda confirmam que as pessoas que acreditam que o único tipo de sucesso que existe é o sucesso financeiro têm chances maiores de praticar atos desonestos, serem menos empáticas, terem piores relacionamentos e outras características negativas.

Por outro lado, as pessoas que sabem usar o seu dinheiro de forma sábia, desfrutam de uma felicidade enorme. E esta forma inteligente de usar o dinheiro passa longe do mero acúmulo ou do seu uso para compra de bens materiais. Lara Aknin, professora da Universidade Simon Fraser, no Canadá, decidiu fazer um estudo inusitado para analisar se a forma como as pessoas gastavam dinheiro causava ou não mudanças na sua felicidade.

Em uma manhã de verão na cidade de Vancouver, Lara foi para a rua e ofereceu a vários transeuntes um envelope contendo C$ 5,00. Alguns continham também as instruções:

"Por favor, gaste este dinheiro hoje até as 17h comprando um presente para si mesmo ou pagando uma despesa pessoal (como aluguel ou contas)."

Outro grupo de pessoas recebeu um envelope com os mesmos C$ 5,00 dentro, porém com instruções diferentes:

"Por favor, gaste este dinheiro hoje até as 17h comprando um presente para outra pessoa ou doando-o para a caridade."

Para um terceiro grupo, no entanto, Aknin usou algo diferente. Em vez de C$ 5,00, colocou C$ 20,00 no envelope. A instrução em alguns era "Por favor, gaste o dinheiro consigo mesmo"; em outros, "Por favor, gaste o dinheiro com outras pessoas", neste caso, deveria ser realizado um gasto pró-social. A pesquisadora registrou o telefone de cada participante e ainda fez uma pequena pesquisa para saber quão feliz cada pessoa estava antes de gastar o dinheiro do envelope.

A forma como os participantes gastaram o dinheiro foi bastante similar; muitos compraram comida ou um café do Starbucks, porém com uma grande diferença: alguns compraram para outras pessoas. E como essa diferença afetou a felicidade dos participantes? No final do dia, o grupo que gastou o dinheiro do envelope com outra pessoa mostrou-se mais feliz do que o grupo que gastou consigo mesmo! Um grande corpo de estudos confirma algo que não podemos esconder sobre nós, seres humanos:

Nós fomos feitos para ajudar uns aos outros!



A ciência já descobriu que gastos pró-sociais não são a única forma de usar o dinheiro para aumentar a felicidade. Comprar experiências como viagens e passeios, investir em livros e educação, bem como, comprar tempo para se dedicar às atividades que te trazem satisfação – terceirizando seus serviços domésticos, por exemplo – também são maneiras de usar o dinheiro ao seu favor.

Talvez a informação de que o dinheiro nem sempre aumente a sua felicidade não seja novidade para você. Na visão de muitas pessoas, o que as pessoas realmente querem é reconhecimento, certo?

Reconhecimento

Na década de 1970, pesquisadores das Universidades de Stanford e de Michigan decidiram testar o impacto do reconhecimento na motivação das pessoas e, para isso, criaram um experimento científico genial.



Crianças de uma escola no interior do campus da Universidade de Stanford, separadas em três grupos, foram orientadas a fazer um desenho de sua preferência, sob as condições:

Grupo 1 – Antes de iniciarem o desenho, as crianças foram informadas de que ganhariam um prêmio especial por seu trabalho: um diploma em seu nome com o título "Prêmio de Bom Colega", decorado com uma grande estrela dourada e um selo em alto relevo. Esse diploma posteriormente seria pendurado pela criança no "Quadro de Honra" da escola, visível para todos os alunos. Condição nomeada pelos pesquisadores como **recompensa esperada.**

Grupo 2 – Após o término do desenho, as crianças recebiam o mesmo diploma, mas como uma surpresa. Esta condição foi chamada pelos pesquisadores de **recompensa inesperada.**

Grupo 3 – Após o término do desenho, as crianças não recebiam nenhum prêmio. Esta condição foi nomeada de **controle.**

Para determinar quais seriam os participantes, duas semanas antes de o experimento acontecer, a equipe de pesquisadores e seus assistentes observaram o interesse de 102 crianças da escola pelo material que seria usado na pesquisa: canetinhas coloridas e folhas de papel especiais para desenho – itens não disponíveis nas suas atividades corriqueiras. Após descobrirem quais eram internamente motivadas pela atividade de desenhar, 51 crianças foram estudadas pela equipe de pesquisa, sendo que 18 delas ficaram no grupo da recompensa esperada, outras 18 no grupo da recompensa inesperada e 15 no grupo de controle.

Com todos os desenhos das crianças participantes em mãos, os pesquisadores convidaram três jurados – que desconheciam o propósito do estudo – para avaliarem a qualidade. Orientaram, então, que os jurados atribuíssem uma nota entre 1 (baixa qualidade) e 5 (alta qualidade) para cada desenho. As seguintes notas, em média, foram dadas para cada um dos grupos:

Grupo 1 – Recompensa esperada: 2,18
Grupo 2 – Recompensa inesperada: 2,85
Grupo 3 – Controle (sem recompensa): 2,69

A minúscula diferença decimal pode parecer insignificante a uma observação leiga, por isso convém esclarecer que, no método científico, quando os pesquisadores precisam descobrir se na relação entre valores numéricos há alguma relevância, é feita uma análise criteriosa.

Nesse estudo, a análise mostrou uma diferença estatisticamente significativa entre as notas do grupo 1 em relação aos grupos 2 e 3. Isto é, o fato de as crianças do grupo 1 saberem com antecedência que receberiam um reconhecimento por seu trabalho causou um subsequente impacto negativo em sua performance. Tanto o grupo 2 quanto o 3, que realizaram os desenhos sob as mesmas condições (sem saberem que receberiam um prêmio), tiveram melhor desempenho na tarefa.

Se você achou esses resultados interessantes, ficará ainda mais intrigado com as semanas seguintes ao experimento. Ao analisar o comportamento das crianças dias após o estudo, os pesquisadores descobriram que, quando podiam brincar novamente com os mesmos materiais do experimento, os participantes do grupo 1 passavam menos tempo desenhando do que os demais grupos. Ainda, é interessante ressaltar que as crianças dos grupos 2 e 3 tiveram um pequeno aumento no interesse pelos materiais usados na experiência, embora não estatisticamente significativo.

Se não fossem estudos científicos confiáveis, seria muito difícil alguém acreditar na possibilidade de um reconhecimento causar piora na performance, além de um posterior desinteresse dos participantes em uma atividade – lembrando que as crianças deste estudo foram escolhidas justamente por demonstrarem anterior motivação natural em relação à tarefa. Podemos assumir que, quando realizamos uma atividade esperando algum reconhecimento, um fenômeno estranho acontece com a nossa motivação e, consequentemente, com a nossa performance.

Por outro lado, Martin Seligman, o renomado pesquisador da Universidade da Pensilvânia, fez um experimento no qual seis grupos de participantes deveriam performar uma tarefa diferente, com o intuito de ampliar os seus níveis de bem-estar. Um grupo foi designado a escrever uma carta de gratidão a alguém de quem recebeu ajuda, mas a quem nunca agradeceu. Esse grupo deveria entregar a carta pessoalmente e esperar em silêncio enquanto a pessoa a lia. Dentre todas as seis tarefas, a entrega pessoal da carta de gratidão foi a que causou maiores ganhos na felicidade dos participantes, além de ser a que provocou as maiores reduções nos sintomas de depressão. Porém o fato mais impressionante dessa simples intervenção foi que os efeitos da carta de gratidão continuaram presentes mesmo um mês após o experimento.

Já os cientistas Adam Grant da Wharton School e Francesca Gino da Harvard realizaram um experimento no setor de doações de uma universidade americana, cujo trabalho dos funcionários era ligar para potenciais doadores com o objetivo de arrecadar fundos para a universidade. Um grupo desses atendentes recebeu a visita do diretor do setor, que agradeceu o trabalho árduo e a contribuição com a universidade. O outro grupo não recebeu tal visita. O simples fato de receber um agradecimento presencial fez com que os membros do primeiro grupo aumentassem expressivamente o número de ligações realizadas para potenciais doadores em relação ao período anterior ao experimento, além de aumentar as sensações de eficiência e de valorização dos funcionários, medidas por meio de questionários. Gino e Grant puderam concluir claramente nesse experimento

que o aumento na quantidade de ligações foi causado pelo discurso de reconhecimento do diretor, uma vez que todos os funcionários em questão recebiam salários fixos e, portanto, não tinham nenhum incentivo financeiro para aumentar a quantidade de ligações.

Esses experimentos mostram que o reconhecimento e a gratidão – feitos pessoalmente ou a distância, através de palavras e gestos em vez de troféus, prêmios, diplomas, dinheiro e placas – verdadeiramente motivam as pessoas.

Você pode estar pensando que, talvez, reconhecer o seu trabalho não seja o forte do seu chefe, seu cônjuge, seus pais ou amigos justamente porque o nosso entendimento sobre o poder do reconhecimento na motivação está errado! O que pouca gente percebe é que, para obter o máximo benefício gerado pelo reconhecimento, o caminho a seguir é inverso ao que a maioria escolhe.

Para ser mais feliz e motivado, você é quem deve reconhecer aos outros, em vez de ficar esperando por reconhecimento.



Sim, o poder do reconhecimento na nossa motivação funciona ao contrário do que se imagina. Quando você toma a iniciativa e muda o seu comportamento, outras pessoas com as quais tem contato igualmente mudam o próprio comportamento.

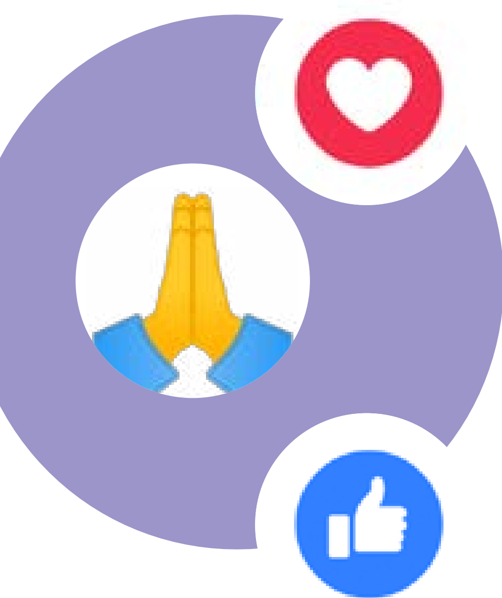
Perceba que o seu reconhecimento ativa a motivação das pessoas, que ficam mais dispostas a agir e a ajudá-lo futuramente.

Como você descobriu, um dos maiores aliados da nossa motivação é o sentimento de autonomia, de ter controle sobre o que acontece na nossa vida. Quando você entende que os benefícios do reconhecimento se dão quando assume o controle dele – em vez de ter um comportamento passivo e ficar esperando pelo reconhecimento –, o que está fazendo é aumentar o seu sentimento de autonomia. Assim, você passa a entender e a sentir que o seu comportamento pode lhe proporcionar mais controle sobre o seu destino.

Existe um perigo muito grande àqueles com um comportamento passivo no agradecimento, àqueles que fazem de tudo para obter reconhecimento dos outros. Quando condiciona a sua motivação e felicidade aos aplausos alheios, você automaticamente coloca a sua felicidade em um destino que foge do seu controle.

Atualmente, é fácil notar como muitos estão desesperados pelo reconhecimento, não somente nos ambientes profissionais como também na vida pessoal e nas redes sociais. As pessoas postam textos tentando mostrar como são dedicadas no trabalho, bem como expor as suas brilhantes visões políticas, publicam fotos para divulgar que estão viajando ou em um restaurante sofisticado, enfim, fazem peripécias para receber o máximo de curtidas. E quando não recebem o retorno que esperavam, sentem-se tristes – e decidem postar sobre isso também. O prêmio máximo vai para aquelas que postam fotos dos eventos em que a empresa onde trabalham lhes prestou reconhecimento, esperando ainda mais reconhecimento das mídias sociais.

Fora das mídias sociais, outros recursos como cirurgias plásticas, figurinos extravagantes, músculos de tamanhos exagerados, roupas de grifes famosas, carros, joias, relógios, cabelos à moda de personagens de novelas, bolsas e acessórios de luxo são amplamente usados por muitos para a busca do reconhecimento. Além do sentimento de falta de controle, essas pessoas também começam a sofrer com os efeitos de um fenômeno que você conhece bem. Quando você recebe reconhecimento dos outros, fica mais feliz, mas rapidamente a sua felicidade volta ao nível normal. Como ficar feliz é um sentimento bom, o seu comportamento natural será buscar um aumento desses momentos "felizes", logo, você tentará receber mais reconhecimento dos outros. Quando isso acontece, você fica mais feliz, mas ainda mais rapidamente a sua felicidade volta aos níveis normais. E o que ocorre com a repetição diária desse hábito? Com o passar do tempo, passa a precisar de doses cada vez maiores de reconhecimento para ter a mesma felicidade. Você é fisgado pela adaptação hedônica e, a partir desse momento, a quantidade de reconhecimentos que recebe já não importa: você sempre irá achar que não são suficientes.



Mas não é porque o reconhecimento e a gratidão trazem grandes benefícios para a sua vida que você irá agir passivamente e apenas agradecer àqueles que o ajudam ou, ainda pior, achar que gratidão implica postar uma foto sua comendo lagosta em Beverly Hills com os dizeres "gratidão", acompanhados do famoso emoticon que ilustra duas mãos juntas. Da mesma forma que no reconhecimento, você é quem deve iniciar o ciclo da gratidão. Como? Ajudando os outros! Sim, a gratidão só existe se antes alguém tiver sido ajudado!

Pratique atos de bondade

Na época em que realizava pesquisas na Universidade da Califórnia, Joseph Chancellor – atualmente executivo no Facebook – fez um experimento com funcionários da Coca-Cola, em Madri, que demonstra de forma surpreendente como ajudar os outros impacta expressivamente o comportamento futuro de todos os envolvidos. Os participantes desse experimento foram informados de que tomariam parte de um estudo sobre felicidade, e que uma vez por semana deveriam reportar aos pesquisadores: como estava o seu humor e a sua satisfação com a vida, as suas experiências com comportamentos positivos e negativos, o quanto haviam ajudado os seus colegas e também quanta ajuda tinham recebido deles. O truque desse experimento era o seguinte: dos participantes, 19 foram instruídos pelos pesquisadores a serem "doadores", praticando atos de bondade para um grupo de colegas (trazer um copo de água ou escrever um e-mail de agradecimento, por exemplo), mas não os praticando para um outro grupo – o grupo de controle.

O que você acha que aconteceu? No final de quatro semanas, o grupo que foi agraciado com atos de bondade passou a ajudar os colegas de trabalho 278% a mais do que os participantes do grupo de controle, além de os seus níveis de felicidade se mostrarem significativamente maiores um mês após o final do estudo. Você pode até pensar que esse aumento nos níveis de ajuda é normal, pois as pessoas têm o costume de retribuir o favor a quem as ajudou, mas não foi exatamente o que aconteceu: os pesquisadores descobriram que quando aqueles inicialmente ajudados foram retribuir o favor, o fizeram para colegas diferentes dos "doadores".

A revelação mais surpreendente desse estudo, porém, ainda estava por vir: em alguns indicadores, os cientistas observaram que praticar atos de bondade produzia impactos mais recompensadores do que recebê-los. Em relação aos colegas que receberam atos de bondade, os participantes que os praticaram – os "doadores" – reportaram níveis mais significativos na redução dos seus sintomas de depressão e no aumento dos seus níveis de satisfação com a vida e com o trabalho.

Usar o seu dinheiro para aumentar a felicidade de outras pessoas, expressar sua gratidão a quem te ajudou no passado e ajudar as pessoas com frequência, no final, são formas de melhorar nossos relacionamentos. De acordo com muitas pesquisas científicas, os relacionamentos são o principal previsor de felicidade das pessoas. Indivíduos que têm bons relacionamentos conquistam a felicidade facilmente, diferentemente das pessoas que têm dificuldades em se relacionar. Além disso, os relacionamentos são uma grande fonte de emoções positivas. E, certamente você deve se lembrar o que acontece com pessoas que vivem emoções positivas frequentes: elas ficam mais motivadas, percebem mais possibilidades, conseguem visualizar as coisas como um todo, ficam mais atentas, tem mais saúde, maior resiliência, vivem mais, entre outras vantagens.

Porém, existe uma diferença – e uma confusão – muito grande entre ser positivo e pensar positivo.

Pensamento positivo



No mundo do pensamento positivo, ninguém fez descobertas mais significativas do que Gabriele Oettingen, professora e pesquisadora da Universidade de Nova York e da Universidade de Hamburgo. Após mais de vinte anos pesquisando o “poder do pensamento positivo”, Oettingen fez descobertas que deixarão os fãs da proposta de O Segredo decepcionados. Em uma de suas pesquisas, Oettingen e sua colega Doris Mayer, da Universidade de Hamburgo, pediram a estudantes universitários do último ano que informassem se diariamente tinham pensamentos positivos, imagens ou fantasias sobre a sua entrada no mercado de trabalho, sobre a conclusão da sua graduação na universidade e sobre procurar e encontrar um emprego. Em uma segunda etapa, os estudantes foram instruídos a escreverem sobre esses pensamentos positivos, imagens e fantasias. A terceira etapa do estudo pedia aos estudantes que reportassem com qual frequência tinham esses pensamentos e imagens positivas, dentro de uma escala de 10 pontos, variando de “Muito raramente” a “Muito frequentemente”.

Oettingen e Mayer, para sua surpresa, descobriram que os estudantes que reportaram ter frequentes fantasias positivas sobre a sua entrada no mercado

de trabalho receberam menos ofertas de emprego. Ainda mais intrigante é que, dentro desse grupo de estudantes que fantasiavam com frequência, aqueles que já estavam empregados recebiam salários menores do que os demais, que fantasiavam com menos frequência. Além disso, as pesquisadoras revelaram que os estudantes que imaginavam frequentemente o seu sucesso enviaram menos currículos do que os demais colegas que participaram desse estudo. Resultados semelhantes ocorreram quando as pesquisadoras avaliaram a probabilidade de os estudantes iniciarem um relacionamento amoroso ou declararem seu amor à pessoa pela qual estavam apaixonados – aqueles que fantasiavam mais tinham menos chances de terem iniciado um relacionamento ou declarado o seu amor a alguém. No mesmo sentido, estudantes que fantasiavam sobre tirar uma nota alta em determinada disciplina acabavam alcançando piores notas e estudando menos tempo. Por fim, Oettingen e Mayer descobriram que pacientes que fantasiavam positivamente sobre a sua recuperação após uma cirurgia mostravam-se com mais dor, com mais dificuldade de subir escadas, com menos capacidade de movimentar a parte operada do corpo, com menos força muscular e menos bem-estar. A conclusão foi de que pensar positivo, na verdade, gera resultados contrários aos que as pessoas desejam.

motivação tem relação direta com batimentos cardíacos

As consequências dos pensamentos positivos desconectados da realidade não atingem somente as pessoas, mas também empresas e outras entidades. Gabriele Oettingen descobriu, por exemplo, que quanto mais otimistas eram as notícias semanais dos jornais sobre os movimentos da bolsa Dow Jones, mais a bolsa

caía na semana seguinte e no mês subsequente. Quando analisou o teor dos discursos de posse dos presidentes americanos no período de 1933 a 2009, analisou que quanto mais otimista era o discurso, menor se tornava o PIB e maior passava a ser o nível de desemprego no país.

Oettingen chegou a descobrir nas suas pesquisas que logo após uma pessoa fantasiar sobre um desejo futuro, a pressão sistólica do seu coração diminuía. Essa pressão mede a força com a qual o seu coração bomba o sangue para o corpo; sendo assim, quanto mais relaxado você se sente, menor é a sua pressão sistólica. Por outro lado, quando você está empolgado para praticar qualquer atividade, seu organismo consome mais oxigênio e nutrientes, fazendo com que o seu coração bata mais forte para distribuir o sangue e compensar esse maior consumo. O que os pesquisadores sabem é que existe uma relação direta entre o nível de pressão sistólica e a motivação de um indivíduo.

Os estudos de Oettingen comprovam que, logo após fantasiarmos sobre um desejo futuro, o nosso cérebro nos proporciona prazer através do sentimento de que já alcançamos aquele objetivo. Consequentemente esse sentimento de conquista nos causa relaxamento, que faz com que caia a nossa pressão sistólica e, junto dela, a nossa motivação. No início deste e-book, você descobriu que a motivação é a força que faz o ser humano agir, portanto sem motivação não existe ação. Por isso as pessoas que fantasiam com frequência dificilmente alcançam os seus objetivos; perdem justamente a motivação que faria com que se dedicassem para alcançá-los.

Pensar positivo faz com que você alcance um objetivo apenas na sua cabeça; isso o leva a perder a sua motivação e, por consequência, não exercer esforço algum para transformar o seu objetivo em realidade.



Seria espetacular se o simples fato de pensar frequentemente em um bem material ou desejar com todas as forças a realização de um objetivo fizesse com que se concretizasse sem esforço. Estou certo de que você adoraria receber uma Ferrari à sua porta depois de passar vários meses pensando em ter esse carro, mas infelizmente não é assim que escrevemos o nosso futuro. Muitos profissionais dizem às pessoas que podem ter o que quiserem, basta que acreditem nos seus sonhos, pois tudo o que importa é pensar positivo. É fácil vender aos outros algo que gostariam que fosse verdade, algo que faz com que sintam no controle total dos resultados da própria vida.

Voltando ao primeiro experimento de Oettingen, o outro grupo de alunos, que reportou não fantasiar com tanta frequência, enviou mais currículos, recebeu mais ofertas de emprego e, entre os que já estavam no mercado, seus salários eram maiores que os dos seus colegas que “pensavam positivo”. Mas por que os alunos que fantasiavam menos alcançavam resultados tão diferentes? A resposta vem de uma outra etapa do estudo.

Nela, as pesquisadoras solicitaram aos estudantes que também reportassem pensamentos, imagens e fantasias negativas. Surpreendentemente, os alunos com uma

relação mais equilibrada entre fantasias positivas e negativas alcançavam resultados muito superiores em relação àqueles para quem o “pensamento positivo” tinha uma participação proeminente nessa relação.

Por mais incrível que pareça, pensar negativo é o que pode transformá-lo em alguém realista. Pensar negativo traz seus pés novamente para o chão. Então isso significa que você deve largar os seus sonhos? De forma alguma! Significa que você deve parar de acreditar que eles acontecerão apenas com a força do pensamento positivo. Não deixe de pensar positivo, mas encare os seus sonhos de forma diferente se quiser que se tornem realidade.

Ao observar que um nível maior de sucesso era alcançado quando as pessoas pensavam positivo e negativo sobre os seus objetivos, Gabriele Oettingen deu à sua descoberta o nome de contraste mental, e assim começou a realizar novos experimentos para testá-la. Em um deles, estudantes de duas universidades alemãs foram questionados sobre o seu objetivo mais importante naquele momento e, posteriormente, orientados a indicar em uma escala entre 0% e 100% qual a chance que acreditavam ter de atingir esse objetivo. Em seguida, os participantes deveriam escrever quatro frases curtas remetendo aos resultados positivos que alcançariam se atingissem o seu objetivo (exemplo: ter mais tempo para os amigos, conseguir fazer uma pós-graduação bem conceituada, passar a se sentir mais confiante etc.), e outras quatro frases curtas remetendo aos obstáculos reais que poderiam fazer com que não atingissem tal objetivo (exemplo: ser muito tímido, ter muito trabalho a realizar, não estar com o corpo na forma física adequada etc.). Depois desses exercícios, os participantes foram

distribuídos em quatro grupos com as seguintes condições:

Grupo 1 – Os alunos deveriam confrontar duas frases que escreveram sobre os resultados positivos da realização dos seus desejos com duas frases sobre os obstáculos que poderiam atrapalhar o alcance deles. Esse grupo foi instruído a escrever detalhes sobre os obstáculos e sobre os resultados positivos, começando por esses.

Grupo 2 – Os alunos deveriam fantasiar usando apenas as quatro frases sobre os resultados positivos da realização dos seus desejos, detalhando essas fantasias positivas.

Grupo 3 – Os alunos deveriam fantasiar usando apenas as quatro frases sobre os obstáculos que poderiam atrapalhar o alcance desses desejos, detalhando essas fantasias negativas.

Grupo 4 – Os alunos deveriam confrontar duas frases que escreveram sobre os obstáculos que poderiam atrapalhar o alcance dos seus desejos com duas frases sobre os resultados positivos da realização deles. Esse grupo foi instruído a detalhar os resultados positivos e os obstáculos, começando por esses. Como você pode perceber, essa condição é inversa à do grupo 1.

Imediatamente após o término das atividades, Gabriele Oettingen, Hyeonju Pak e Karoline Schnetter, autoras desse experimento, pediram a todos os alunos que reportassem quão energizados se sentiam. Duas semanas após o experimento, os alunos receberam um questionário sobre todas as ações que haviam tomado

para atingir seus objetivos. De acordo com a hipótese das pesquisadoras, os alunos que realizassem o contraste mental (grupo 1) se sentiriam mais energizados e, consequentemente, praticariam mais ações para atingir seus objetivos do que os alunos dos demais grupos. Para a surpresa da equipe de pesquisa, no entanto, nem todos os alunos que realizaram o contraste mental tiveram melhores resultados.

Ao analisar os dados mais de perto, Oettingen e sua equipe perceberam que apenas os alunos que acreditavam ter boas chances de atingir os seus objetivos se sentiram mais energizados após os exercícios e praticaram ações imediatas para começarem a atingi-los. Quando os alunos que realizaram o contraste mental sentiram que os seus objetivos não seriam alcançados – muitas vezes por serem desconectados da realidade –, reportaram se sentir menos energizados e, portanto, não praticaram ações para buscar a realização deles. Isso mostra que o contraste mental é um método que gera ainda mais vantagens àqueles que o praticam.

Confrontar um desejo com os seus obstáculos não faz apenas com que você pratique mais ações para atingi-lo, mas também o ajuda a desistir de sonhos distantes da realidade.



Quando me coloquei a par das pesquisas de Gabriele Oettingen, imediatamente pensei naqueles que são impactados pelos empreendedores de palco, que citam o quanto a sua empresa pode ser o novo Google, Uber ou Amazon. Esses profissionais mostram exemplos de

startups que foram vendidas por milhões, e imploram para que você pense positivo, acredite no seu projeto e em si mesmo. Mas será que logo depois de passar horas em eventos como esse, fantasiando sobre as suas startups de sucesso e tendo sonhos incríveis sobre o dia em que se tornarão milionários, os espectadores praticarão ações imediatas para realizá-los? Ou será que se sentirão relaxados, achando que já atingiram os seus objetivos e, portanto, nem ao menos visitarão um contador para dar entrada na abertura da empresa? E os donos de startup que participam desses eventos? Farão uma lista de todas as dificuldades que podem encontrar no caminho ou, depois de tanta fantasia, vão achar que os seus sonhos podem ser alcançados apenas com o poder do pensamento positivo, sem nenhum esforço verdadeiro?

Eles sairão do evento desenvolvendo planos para melhorar os seus produtos e serviços, treinar os seus funcionários, aperfeiçoar processos, ajustar argumentos de venda e participar de mais reuniões com investidores, ou levarão consigo o sentimento de que nada precisa ser feito? O que você acha?

Nos últimos anos, o mantra de muitos executivos e empresários brasileiros é a frase de um livro: Sonhar grande e sonhar pequeno dá o mesmo trabalho.

Será mesmo? O autor dessa frase pode ter todas as credenciais de um empresário de sucesso, mas do ponto de vista científico a sua mensagem é absurdamente equivocada. Primeiro porque sonhar pequeno não dá o mesmo trabalho de sonhar grande: Oettingen e outros cientistas descobriram que sonhar grande exige menos esforço do nosso cérebro, além de ser muito mais prazeroso. Em segundo lugar, a frase é infeliz porque sonhar grande e sonhar pequeno geram resultados diferentes! Quando o seu sonho grande é irrealista, ele faz com que você fique menos energizado e motivado, levando-o a perder a motivação que o faria agir para tornar o seu sonho realidade. O sonho pequeno pelo menos o faz sentir que o seu objetivo pode ser alcançado, o que produz a energização e motivação necessárias para realizá-lo.

Isso não significa que você deve sempre pensar pequeno, ou que não adianta sonhar grande, e sim que deve pensar também nos obstáculos que podem fazer com que você não alcance o que deseja. Muitas vezes, ao realizar o contraste mental, você percebe que o seu sonho grande, na verdade, é um pesadelo desconectado da realidade – algo que consome horas do seu dia, esgota as suas energias, faz a sua empresa perder dinheiro, distancia você dos seus amigos e da família, diminui a sua produtividade e o afasta dos seus sonhos menores e mais realistas, que poderiam ser alcançados.

Apesar de todos os resultados positivos das suas pesquisas, Gabriele Oettingen ainda não estava satisfeita. Ela queria fazer com que o seu trabalho tivesse um impacto ainda maior na vida das pessoas, e sua solução foi literalmente caseira.

Peter Gollwitzer, professor e pesquisador da Universidade de Nova York cujas pesquisas também se concentram no que as pessoas podem fazer para atingir objetivos, junto com seus colegas, descobriu que quando nos comprometemos com uma meta, a forma mais eficaz para a atingirmos é traçar um plano logo em seguida. Esse plano deve focar um comportamento a ser seguido sempre que uma situação aparecer. Se, por exemplo, você tiver preguiça de fazer exercícios pela manhã, Gollwitzer sugere que se estabeleça um plano parecido com: se o despertador tocar amanhã às 6h30, vou me levantar da cama (comportamento) e ir caminhar no parque (objetivo). Gollwitzer realizou diversos estudos sobre esse método e descobriu que, por exemplo, quando pedia aos seus alunos para escreverem um relatório dois dias depois do Natal, 71% daqueles que haviam traçado um plano descrevendo onde, quando e como o fariam acabaram entregando-o no prazo. Da outra parcela de alunos que não foi instruída a criar um plano, apenas 32% enviou o relatório. Gollwitzer nomeou o seu método como intenções de implementação – quando uma pessoa planeja com antecedência como irá se comportar no momento de enfrentar certa situação, ela fica mais preparada para agir.

Ao analisar os estudos de Gollwitzer, Gabriele Oettingen percebeu que tanto o contraste mental quanto as intenções de implementação tinham em comum fazer com que as pessoas se tornassem conscientes dos seus pensamentos e das suas imagens mentais, o que a psicologia nomeia como estratégia metacognitiva. Oettingen notou que unir ambas as estratégias poderia ser a chave para, finalmente, gerar uma ferramenta fácil de ser usada.

O casal decidiu, então, comparar a efetividade das suas ferramentas separadamente, e depois em conjunto. Qual delas seria a mais efetiva em fazer as pessoas alcançarem os seus objetivos? Os resultados foram empolgantes! Tanto o grupo que realizou o contraste mental quanto o que realizou as intenções de implementação alcançaram maior progresso nos seus objetivos. Porém o terceiro grupo testado pelo casal de pesquisadores, desta vez com ambas as ferramentas juntas, teve um progresso muito mais significativo.

No início, Oettingen e Gollwitzer decidiram chamar sua ferramenta de MCII (Contraste Mental com Intenções de Implementação, na sigla em inglês), mas acabaram percebendo que esse nome não era tão atrativo. Foi então que surgiu o WOOP (Desejo, Resultado, Obstáculo, Plano, na sigla em inglês), uma ferramenta revolucionária. O funcionamento do WOOP é simplíssimo:



Em um pedaço de papel, escreva o seu desejo usando de três a seis palavras. Em seguida, registre o melhor resultado que poderá ser obtido se o seu desejo for realizado, também usando de três a seis palavras. Depois, escreva o principal obstáculo que pode impedi-lo de realizar o desejo. Lembre que o obstáculo deve ser algo dentro do seu controle, algo que dependa apenas de você. Deixe a sua imaginação fluir e guiá-lo sobre esse obstáculo, escreva tudo o que lhe vier à cabeça. Finalmente, desenvolva um plano para superar esse obstáculo, descrevendo uma ação específica que fará com que você o vença. Escreva o momento e o local onde o obstáculo irá aparecer, então desenvolva o seu plano usando uma frase do tipo SE – ENTÃO: SE o obstáculo X ocorrer (momento e local), ENTÃO eu farei Y. Repita esse comportamento para si mesmo em voz alta, apenas uma vez.

Extremamente simples, não? Você pode aplicar o WOOP para qualquer tipo de desejo, pois é uma ferramenta totalmente flexível. Se o seu maior desejo no momento, por exemplo, é emagrecer, então você pode desenvolver um WOOP conforme a seguir:

Desejo	Emagrecer 2,5 kg
Resultado	Maior autoconfiança
Obstáculo	Confeitaria no caminho de casa
Plano	Se eu sair às 18h do trabalho e tiver vontade de ir à confeitaria, então eu usarei outro caminho para voltar para casa

Décadas de pesquisas usando o WOOP garantiram maior sucesso para pessoas com objetivos como: fazer mais exercícios, melhorar as suas dietas, recuperar-se de dor nas costas, reduzir a quantidade de estresse na vida após um infarto, melhorar os seus relacionamentos amorosos e ter melhor rendimento na escola. Quando conversei com Gabriele Oettingen em Nova York, soube que muitas pesquisas aplicando o WOOP estão em andamento. Ela descobriu que, para ser mais efetivo, cada desejo que você decidir exercitar através do WOOP deve ser **repetido com frequência, para que os efeitos do contraste mental não percam força. Por isso o ideal é que você use o WOOP diariamente, para que se torne um hábito.**

O WOOP é uma ferramenta fantástica por mais duas razões. Em primeiro lugar, funciona de forma inconsciente. Ao fazer um exercício de WOOP, a sua mente começa a trabalhar para o alcance do seu desejo sem que você note.

Logo, você atinge o seu objetivo sem nem ter percebido. Em segundo lugar, o WOOP é uma ferramenta que trabalha no que os psicólogos chamam de soluções integradoras: resultados que se espalham e afetam outras áreas da sua vida. Se quer emagrecer, por exemplo, ao usar o WOOP, você não apenas irá emagrecer, mas também passará a se exercitar mais, a ter uma alimentação mais saudável, melhor desempenho no trabalho, noites de sono mais agradáveis, sentir-se mais bonito, conquistar mais confiança, perder a vergonha de falar em público etc.

Os estudos de Oettingen mostram que existe uma diferença muito grande entre ser positivo e pensar positivo. Enquanto pensar positivo é a falsa crença de que os seus desejos podem ser alcançados apenas com a força do pensamento, sem nenhum esforço, ser positivo é outra coisa. Você se torna uma pessoa positiva quando busca aumentar as suas emoções positivas, evitar ter emoções negativas desnecessárias, investir o seu dinheiro nos outros, caprichar nas suas interações, mudar o seu estilo explanatório e ter a consciência de que enfrentará dificuldades na vida. Assim, você tem uma perspectiva positiva do futuro, mas não deixa de ser realista.

A ilusão do pensamento positivo traz péssimas consequências, por isso seria extremamente benéfico livrar-se desse hábito, caso o tenha. Em vez de pensar positivo, passe os seus dias com isto em mente: Qual é o meu maior desejo? Qual é o obstáculo pessoal que pode fazer com que eu não o alcance?



Descobrindo como ser feliz

Eu espero que o conteúdo deste e-book tenha te ajudado a ter um novo entendimento sobre as ciências da felicidade e motivação, porém, muitos outros estudos fantásticos podem revolucionar a sua vida e as das pessoas em sua volta.

Acompanhe meu trabalho nas redes sociais e aprenda a fazer escolhas mais felizes em sua vida e saiba como elas irão influenciar sua felicidade, motivação, saúde, longevidade, produtividade, criatividade, relacionamentos e outras áreas da vida. Nos vemos lá!

Você vai descobrir:

As mudanças hormonais, cognitivas e psicológicas que acontecem quando as pessoas estão felizes

---

Por que a relação entre dinheiro, felicidade e motivação não funciona da forma como as pessoas imaginam

---

Por que um dos segredos da felicidade é a forma como você gasta o seu dinheiro – e não o quanto você ganha

---

O que verdadeiramente é gratidão e como utilizá-la para obter seus benefícios

---

Por que os relacionamentos são o principal previsor de felicidade, como estamos os arruinando diariamente e o que devemos fazer para cultivá-los

---

Por que reconhecer aos outros, ao invés de ser reconhecido, é um dos caminhos mais curtos para o sucesso

---



Termo de Responsabilidade e Direitos Autorais

Antes de finalizarmos, gostaria de ressaltar dois pontos importantes: o teor de responsabilidade que todas as mensagens que aqui escrevi possuem e o meu direito de exclusividade quanto aos textos.

Os conteúdos, assuntos e direcionamentos que aqui escrevi são baseados no conhecimento que adquiri ao longo de anos de estudo, após ler milhares de artigos científicos, trocar centenas de e-mails com pesquisadores de vários países e visitar alguns dos cientistas mais renomados do mundo em universidades como Harvard, NYU e Stanford para descobrir quais são as escolhas que verdadeiramente nos trazem felicidade e motivação.

Qualquer pessoa que, de alguma forma, tenha se sentido incomodada ou ofendida pelo conteúdo deste ebook pode entrar em contato comigo no e-mail info@luizgaziri.com. Vou adorar receber sua opinião.

Esse ebook é protegido pelas leis de direitos autorais e não deve ser comercializado, tampouco distribuído, copiado, alterado ou veiculado em sites, blogs e mídias sociais. Qualquer violação dos direitos autorais estará sujeita a ações legais.



Agradeço sua leitura.
Para mais dicas inspiradoras sobre a felicidade, acesse nossos canais:



luizgaziri
Dicas, insights e textos para te ajudar a ter atitudes felizes. Curte lá!



luizgaziri
Vídeos, posts e frases inspiradoras. Siga a gente!



LuizGaziri
Vídeos com conteúdo para te ajudar a ser mais feliz. Inscreva-se.



luizgaziri.com
Site cheio de conteúdo e novidades. Visite-nos.



Copyright © 2019 . Todos os direitos reservados.